

親会社から巣立ち、独自営業を開始 AS9100は自立のパスポート

BUSINESS CHALLENGE

■ 念願だったAS9100取得

2008年11月12日の午後、MHIエアロエンジンサービスの会議室に、役員と作業長以上の役職者約30名が集まった。理由は、9月25日に認証を取得したAS9100の認証書授与式のため。弊社 吉村正道事業本部長より東島社長へ認証書を授与し、その後全員で社屋の前で記念撮影を行った。

「ちょっと大層だな」と思われるかもしれないが、同社にとってこのAS9100の認証書はそれほど切望されたものだった。「長年の念願であったAS9100の認証を取得出来、これに勝る喜びはありません」と言うのは、認証書を手にした東島貞弘社長。

東島社長を囲むスタッフも、貴重な宝物を手に入れたように嬉しそうだ。

この認証書がここまで待たれたのには、いくつかの理由がある。その理由のどれもが大変興味深く、また共感的だ。順にそれを紹介していこう。

MHIエアロエンジンサービスは、三菱重工の100%出資のグループ会社として平成3年2月に誕生した。

設立の目的は、三菱重工の業務の一つである航空エンジン修理事業の競争力強化を図るためであった。以後、航空機、ロケット、ヘリコプターなどのエンジンや周辺機器のメンテナンス、並びに新製部品製造支援を行ってきた。その間ずっと、営業をはじめとする窓口業務は親会社である三菱重工が行っており、MHIエアロエンジンサービスは三菱重工の作業、業務の一部を下請けしていた会社であった。

しかし、設立から15年目を迎えたことを一つの節目として、平成18年に自社で営業活動をし、契約を結び、社員を雇用して発展させて行くべく取組みを開始した。「それは当然のことと思いましたが、むしろ今まで親会社に甘えてきたことを恥ずかしいとも思いましたので“よし、自分たちでも頑張ろう”と、社内の士気は上がりました」と金久泰取締役は言う。



同社が入っているオフィスビル

SOLUTION

ところが、張り切って営業に乗り出すスタッフたちに思わぬハードルが待っていた。「AS9100は取得されていますか?」「直接取引するための契約書を作りますので、AS9100の認証書のコピーを提出してください。」至るところでAS9100の取得や提示を求められたのである。今まではクライアントが契約書を結ぶ相手は、実際の仕事はすべてMHIエアロエンジンサービスが取り仕切っていたとしても、あくまでも三菱重工だったので、三菱重工がAS9100を取得していれば何の問題もなかった。

またそれに甘んじて、自社でAS9100を取得する試みもしていなかった。しかし、自立を目指したMHIエアロエンジンサービスがクライアントと直接契約を結ぼうとすると当然のことながら、「MHIエアロエンジンサービスの名前で取得したAS9100認証が必要だ」と指摘された。取引開始どころか、入札に加わるためさえ、AS9100認証が必須不可欠なのであった。

行く先々でそのことを痛感させられた結果、大げさないうと、AS9100取得は社員全員の悲願となったのである。折しも、H2型ロケットの発射場の冷却水供給設備用ガスタービンの点検工事契約という、重要案件も目前に迫っていた。

「品質には自信があっただけに、認証がなくて仕事を取れないのは悔しい限り。社員たちにプライムとしてビジネスをさせるためにも、認証を取得したい。上層部はすごいプレッシャーを感じました」と永井信一品質保証部長は言う。

こうして念願のAS9100を取得できたのが9月。それにより、H2型ロケット発射場案件の点検工事は無事完遂出来る運びとなった。

■ 歩留まり100%達成が 使命の航空宇宙産業

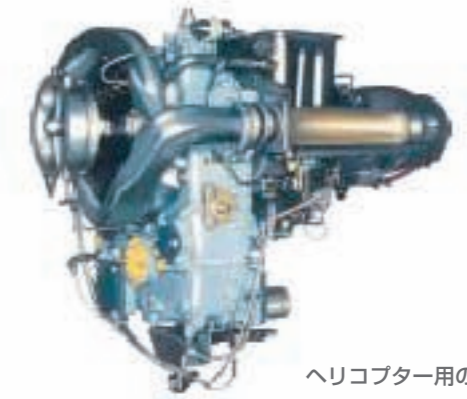
同社にとってAS9100取得が悲願だった大きな理由は、大きくあと二つある。まず一つ目は、航空宇宙産業が要求する品質レベルの高さである。

例えば、人命に直結している航空エンジン修理に要求される精度は半端ではない。それをクリアしないと、どこのクライアントも取引ししてくれない。「品質は少々劣っていても、安くしてくれるならお宅と取引することにします」という世界ではないのだ。

万が一、精度をはずした部品を作ってしまうと全く使い物にならず、そのロスにかかる金額もまた半端ではない。明ける穴の位置を0.01ミリ間違えるだけで百万円、千万円単位で損害が発生するものもある。

歩留まり100%達成が使命。航空業界とはそういうハードな業界なのである。

「もちろん事故を起こさないためが一番ですが、こうした多大なロスを防ぐためにも、航空宇宙産業にとって品質保証システムは絶対に必要なものなのです」と田中良彦取締役技術担当部長は言う。



ヘリコプター用の小型エンジン

MHIエアロエンジン サービス株式会社

愛知県小牧市

2008年9月
AS9100取得

「会社概要」

航空用及び地上用ガスタービン
エンジンの修理、エンジン部品販売、
カスタマーサポート等

BENEFITS

■競争激化を勝ち抜く勝算は？

そして二つ目の理由は、昨今の競争激化傾向である。航空エンジンの整備や部品製造業務を手がける企業は、大きく、①メーカー系 ②エアライン系 ③独立系 という3系統に分かれている。同社は③独立系に属する企業だが、市場ではこの3系統の企業が価格と品質を競い合い、受注を取り合う。例えばエアライン系は、自社のエアラインの所有する航空機だけの世話をするかというその様なことはなく、他社の航空機の仕事も取りに来て、同社と競合する。メーカー系も同様だ。しかるに、同社はエアラインの内情をよく知るエアライン系をも、メーカー事情と製品自体に精通するメーカー系をもしのいで、受注を取らないといけないうのが現実。こうした事情もAS9100認証の必要性をますます高めているのである。ここでも、そのキーワードは「価格」より「品質」。品質面での信頼感がないと話にならないのだという。

ところで今後、本格的な自立を目指し、営業活動を高めていかななくてはならない同社だが、その鍵はどこにあるのか？「民間の小型航空機やヘリコプターのエンジン修理の受注拡大を狙っています」と東島社長は言う。世界の主要なコンペティターはAS9100認証取得により、米国のFAA、欧州のEASA等の海外監督官庁の認定を受けて世界中からエンジン修理を受注している。AS9100認証を取得した同社の次の目標はFAA、EASAの認定取得で、これにより海外の市場獲得に打って出る意向。

例えば現在、アジア地域にある小型機やヘリコプターの大掛かりなエンジン修理は、海を越えてアメリカに運ばれて行われていることが多い。そのため日数も輸送費用も莫大にかかるのが持ち主の悩みだ。それを日本にある同社で行えば、日数、費用ともかなり軽減できる。この強みをアピールして受注を狙う予定だ。

もう一つは、大きな工場や公共施設、病院などの持つ航空エンジン転用発電装置のメンテナンス。こちらも、今後、災害対策用を含め、大事な建物には設置されており、今後それらのメンテナンスの重要性は増してくる。新分野なのに得意分野という希少な新規ビジネスである。こうした新しいビジネスチャンスをものにするためにも、「まずは品質です。品質が良くなればエンジンのトータルメンテナンスコストは下がります」と東島社長は言い切る。そして、「品質そのものはもちろん、その維持向上を目指すPDCAの遵守、そして自分の仕事だけでなくそれを間違いなく受け渡すまで義務と責任を感じる日本人の民族性までも含めて、減多なことでは負けないと思っています」とも。

AS9100の認証書は、同社にとって、こうした理念と自信を表す「身上書」でもあるようだ。



東島貞弘社長が認証書を手に記念撮影

最前列右より2人目 品質保証部長 永井 信一 氏
3人目 取締役整備部長 川野 謙治 氏
5人目 弊社 システム認証事業本部長 吉村 正道
6人目 取締役技術部長 田中 良彦 氏
7人目 取締役 金久 泰 氏

ビューローベリタスジャパン株式会社 システム認証事業本部

〒231-0023
神奈川県横浜市中区山下町1番地 シルクビル2F
TEL(045) 651-4784 FAX(045) 641-4330

<http://certification.bureauveritas.jp>